



ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ И РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

УДК 332.85

ЖИЛИЩНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

HOUSING LEASING AS A TOOL FOR AFFORDABLE HOUSING IN THE BELGOROD REGION

В.А. Калугин, Д.И. Королькова
V.A. Kalugin, D.I. Korolkova

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, 308015, г. Белгород, ул. Победы, 85*

Belgorod State National Research University, 85, Victory St., Belgorod, 308015, Russia

E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Аннотация. В статье дана оценка доступности жилья для населения Белгородской области, обеспечиваемой с помощью инструмента ипотечного жилищного кредитования. Установлено, что лишь для 19% населения при минимальной сумме первоначального взноса жилье является доступным. Предложен инструмент жилищного лизинга в качестве дополнительного способа повышения доступности жилья. Рассмотрены основные понятия жилищного лизинга и предложен способ формирования территориально-локального рынка арендного жилья с использованием государственно-частного партнерства.

Resume. The article assesses the affordability of housing for the population of the Belgorod region with the usage of mortgage lending. It is found that the minimum amount of the initial payment for housing is affordable only for 19% of the population. The instrument of housing lease as an additional mechanism to improve housing affordability is proposed. The main concept of housing lease is considered and the method for the formation of territorial local rental market with the use of public-private partnerships is provided.

Ключевые слова: доступность жилья, ипотечное кредитование, арендное жилье, жилищный лизинг, лизинговые операции, лизингодатель, лизингополучатель, государственно-частное партнерство.

Key words: affordable housing, mortgage lending, rental housing, residential leasing, leasing, lessor, lessee, public-private partnership.

Введение

В настоящее время основным инструментом решения жилищной проблемы является механизм ипотечного жилищного кредитования (ипотека). За последние несколько лет банки, как крупные, так и средние, работающие на территории Белгородского региона, активно предлагают свои услуги в области ипотечного кредитования, всего в Белгороде ипотечные кредиты предлагают 20 банков. Например, в 2014 г. Сбербанк благодаря ипотеке улучшил жилищные условия 5 тыс. семей Белгородской области, объем выданных кредитов составил 5,6 млрд. рублей; банк ВТБ24 выдал 1340 ипотечных кредитов на сумму более 2 млрд. рублей; другой крупный игрок на рынке ипотечного кредитования – Россельхозбанк – выдал более 400 кредитов на сумму 500 млн. рублей и т.п. При этом ставка по ипотечному кредиту варьируется в пределах 15,25-16 % на вторичном рынке, на первичном рынке за счет государственного субсидирования процентная ставка варьируется от 11,5 до 12%, минимальный первоначальный взнос составляет 20 -30% общей стоимости жилья.



Одновременно в Белгородском регионе создается сеть организаций, осуществляющих инфраструктурную поддержку ипотечного кредитования, среди которых ООО «Доступная Ипотека», «Риэлторский центр, агентство недвижимости», «Недвижимость, Юридическо-риэлторский центр» и др. Специалисты этих организаций дают бесплатную консультацию по вопросам: новых ипотечных программ, особенностях продуктов в разных банках, условиях кредитования, дополнительных расходах, оценки возможности получения жилищного кредита, подготовки и проверки документов, организации и проведения ипотечных сделок любой сложности и т.п.

Вместе с тем для основной части населения Белгородской области жилье с использованием ипотечного кредита остается недоступным. Определим долю семей в Белгородском регионе, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств в рамках ипотечного кредитования. Вначале определим в соответствии с Методикой оценки эффективности федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы минимальный совокупный доход семьи (один из целевых индикаторов) по формуле:

$$TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \times P \times 54 \times \frac{i}{12 \times 100\%}}{1 - (1 + \frac{i}{12 \times 100\%})^{-t \times 12}} \times \frac{100\%}{PI},$$

где:

TI - минимальный совокупный доход семьи (в рублях в месяц);

LTV - доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (в процентах);

P - средняя рыночная стоимость 1 кв. метра жилья (в рублях в среднем за год);

i - процентная ставка по кредиту (в процентах в год);

t - срок кредита (в годах);

PI - доля платежа по ипотечному жилищному кредиту в доходах семьи (в процентах).

Доля домохозяйств с совокупным доходом выше минимального среднемесячного дохода семьи (TI) определит долю семей, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств. Поскольку данные о распределении домохозяйств по уровню среднемесячного дохода в настоящее время в статистических сборниках не отражаются, воспользуемся данными о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода, который определяется путем деления минимального совокупного дохода семьи (TI) на средний размер семьи (3 человека).

Результаты описанных выше расчетов сведем в таблицу (табл. 1).

Таблица 1

Table 1

**Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью
собственных и заемных средств**
**The share of families with the opportunity to purchase housing with their own
and borrowed funds**

Значение коэффициента «кредит/зalog»	Минимальный совокупный месячный доход семьи (руб.)	Среднедуш евой доход (руб.)	Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье (%)
30/70	47559,93	15853,31	59,1%
40/60	63413,24	21137,75	59,1%
50/50	79266,55	26422,18	32,5%
60/40	95119,86	31706,62	32,5%
70/30	110973,17	36991,06	18,3%
80/20	126826,48	42275,49	18,3%

Полученный минимальный доход на 1 человека (среднедушевой месячный доход) сравнивается с данными о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода Белгородской области (табл. 2) для определения доли населения с доходами выше минимального и, следовательно, доли семей, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств.



Таблица 2

Table 2

**Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов
(в процентах)¹**

Distribution of population by per capita income (in percentages)

Все население в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, рублей:	2010	2011	2012	2012	2014
	100	100	100	100	100
до 3500,0	6,5	4,1	2,9	2,2	1,5
3500,1-5000,0	8,6	6,2	5,0	3,9	3,0
5000,1-7000,0	13,0	10,5	9,0	7,3	6,1
7000,1-10000,0	18,0	16,0	14,7	12,8	11,4
10000,1-15000,0	21,2	21,4	21,0	19,7	18,9
15000,1-25000,0	19,9	23,2	24,8	25,6	26,6
25000,1-35000,0	7,2	9,6	11,2	12,9	14,2
свыше 35000,0	5,6	9,0	11,4	15,6	18,3

Таким образом, возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств при соотношении «кредит/зalog» 70/30 и 80/20 имеют лишь 19% населения Белгородской области, что свидетельствует о низкой доступности жилья при использовании ипотечного кредитования. Данный расчет еще раз подтверждает, что ипотека доступна лишь при внесении изначально значительной суммы собственных средств. Период накопления собственных средств, при необходимости накопления свыше 50% общей стоимости жилья, составляет, как показывают расчеты, свыше около 6-8 лет, в течение которых стоимость жилья может возрасти и жилье может стать еще более недоступным [Королькова, Ткаченко, Герасимова, 2014].

Следовательно, решение жилищной проблемы следует искать в альтернативных способах. Реальной альтернативой для приобретения жилья за счет собственных или/и заемных средств может стать жилищный лизинг, который расширяет возможности удовлетворения потребности населения в жилье, и который в отличие от ипотеки гораздо менее требователен к потенциальным клиентам.

Результаты исследований

Использование операций жилищного лизинга имеет ряд преимуществ по сравнению с ипотечным кредитованием:

- отсутствие первоначального взноса, как в ипотечном кредите;
- отсутствует договор залога и поручительства со стороны третьих лиц;
- снижение кредитных рисков (при жилищном лизинге ниже, чем при ипотечном кредитовании);
- снижение суммы лизинговых платежей или уменьшение срока действия договора лизинга, при наличии сбережений у лизингополучателя;
- устранение угрозы взыскания имущества сторонними кредиторами, так как имущество, переданное в лизинг, во время договора принадлежит лизинговой компании;
- возможность прекращения договора жилищного лизинга на любом этапе, в отличие от договора по ипотечному кредитованию [Ульянова, 2003].

В соответствии с п. 1 ст. 2 Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 1.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)»: лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. В качестве предмета лизинга данный закон определяет любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество [Горшков, 2012].

Выделим следующие объективные причины необходимости развития жилищного лизинга в РФ, способствующего:

- 1) повышению доступности жилья для населения, поскольку лизинговые операции в определенной мере обеспечивают финансовыми ресурсами потребителей со средним уровнем доходов;

¹ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области.
http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/standards_of_life/

2) развитию механизма финансирования жилищного строительства, что придаст новый импульс притоку дополнительных инвестиций в жилищную сферу;

3) возможности использования жилья еще до момента его полной оплаты.

Следует заметить, что лизинг жилья долгое время находился под запретом российского законодательства, и был легализован только в январе 2011 года, когда законодатели исключили из ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», требование об использовании предмета лизинга только в коммерческих целях. Но спустя четыре года прорыва на этом направлении так и не произошло. До сих пор такие программы единично предлагали небольшие структуры, связанные с банками. Так, начиная со второй половины 2014 года, в России лизинг жилой недвижимости стала предлагать группа ВТБ, в частности, ее лизинговое подразделение - «ВТБ 24 Лизинг». В линейке два продукта: первый - для клиентов, желающих приобрести недвижимость (включая апартаменты и машиноместа), второй - коммерческие и загородные объекты.

Для нормального функционирования механизма жилищного лизинга необходимо, прежде всего, развитие рынка арендного жилья. Исследование рынка жилья развитых зарубежных стран показывает наличие в них значительной доли арендуемого жилья (рис.1) [Рогожина, 2014].



Рис. 1. Соотношение арендного и частного жилья в развитых странах

Fig. 1. The ratio of rental and private housing in developed countries

Очевидно, опыт развитых стран показывает, что удовлетворение жилищных потребностей населения может быть обеспечено не только на основе правоотношений собственности, но и арендных отношений.

Вместе с тем сектор арендного жилья России в решении жилищной проблемы играет незначительную роль: официально сдается менее 20 % жилых помещений, причем большую часть этого сектора составляет социальное и специализированное жилье, находящееся в основном в муниципальной собственности (14,5% по исследованиям 2014 года). Доля коммерческого найма, по экспертным оценкам, не превышает 8-12% жилого фонда в стране [Рогожина, 2014].

Анализ состояния рынка арендного жилья в России позволил выделить недостатки, препятствующие нормальному его функционированию. Основными недостатками являются:

- отсутствие институционального оформления;
- функционирование преимущественно в теневом секторе экономики (арендодатели скрывают доходы от сделок аренды, не платят налоги по этим доходам);
- субъекты арендных отношений законодательно не защищены.

В целях создания условий для нормального функционирования рынка доступного наемного жилья и развития жилищного фонда некоммерческого использования Совет Федерации Федерального Собрания РФ принял 9 июля 2014 года Федеральный закон «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений».

В настоящее время Комитетом Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству активно продвигается идея создания Фонда некоммерческого арендного жилья. Это новая форма жилищной политики, предлагаемая гражданам, которые не могут себе позволить в собственность купить жилое помещение, но хотят улучшить жилищные условия [Калугин, Королькова 2014].



Кроме того, в Калужской, Нижегородской и Новосибирской области, в Татарстане и Чувашии активно развивается пилотный проект по арендному жилью, предусматривающий строительство доходных домов. В Чувашии построены дома панельной серии, которые являются доходными домами. Стоимость строительства одного кв. метра – 25 тыс. рублей, а арендные платежи составляют 8 тыс. рублей в месяц, при этом из бюджета компенсируется 3 - 5 тыс. рублей арендных платежей.

В Белгородской области также планируется запустить пилотный проект по развитию системы арендного жилья, о котором объявил 31 марта 2015 года председатель наблюдательного совета Фонда содействия реформированию ЖКХ Сергей Степашин. Это нашло поддержку у губернатора области Евгения Савченко, заявившего о необходимости создания на территории области цивилизованного рынка арендного жилья, предусматривающего, прежде всего, создание региональной нормативной правовой базы по жилищному лизингу. К организационным задачам формирования рынка арендного жилья следует отнести развитие механизма взаимодействия между участниками современного рынка жилья и инфраструктуры лизинговых отношений в регионе.

Организация лизинговой сделки схематично имеет следующий вид (рис 2.). Традиционно участниками любой лизинговой сделки являются три субъекта [Горшков, 2012]:

1. Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

2. Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

3. Продавец — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга.



Рис. 2. Общая схема лизинговых операций [Горшков, 2012]
Fig. 2. The general scheme of leasing operations [Gorshkov, 2012]

Лизинговая сделка состоит из следующих этапов:

- 1) лизингодатель заключает договор с поставщиком;
- 2) лизингодатель (в большинстве случаев) договор с банком на получение кредита для приобретения имущества;
- 3) лизингодатель заключает договор с лизингополучателем на передачу данного имущества в лизинг.



При заключении договора физическое лицо - лизингополучатель приобретает недвижимость в долгосрочное пользование. Так как владельцем квартиры или дома до момента полной выплаты своей суммы по договору остается лизингодатель в лице строительной компании или агентства, то с этой точки зрения лизинг квартир можно рассматривать как долгосрочную аренду с правом выкупа. По завершению действия договора его можно продлить, продолжив использование недвижимости на прежних условиях, либо стать собственником жилья, выплатив остаточную стоимость квартиры. Большинство договоров предусматривают такой график платежей, при котором по истечению срока действия лизингового договора лизингополучатель уже выплачивает компании всю стоимость жилья, в результате становясь его полноправным собственником.

Механизм жилищного лизинга может быть основан на одной из следующих организационных схем:

- 1) на основе региональной лизинговой компании, учрежденной областной или муниципальной администрацией (по типу региональных ипотечных агентств);
- 2) на основе дочерней компании крупной строительной корпорации, т. е. в рамках крупного девелопмента (корпоративный жилищный лизинг);
- 3) на основе коммерческой (частной) лизинговой компании (т. е. покупка недвижимости организациями с целью предоставления жилья сотрудникам на условиях жилищного лизинга) [Овсянникова, 2011].

Очевидно, что формирование территориально-локального рынка жилья возможно посредством создания государственной поддержки жилищного лизинга (создание лизинговой компании, лизингового фонда, налоговые и прочие льготы), разработки и принятия целевой программы развития жилищного лизинга, организации целевого финансирования программы и т.д.

Государственная поддержка жилищного лизинга предусматривает, прежде всего, внедрение государственно-частного партнерства при формировании и функционировании рынка доступного арендного жилья в Российской Федерации. Для власти государственно-частное партнерство (ГЧП) - это способ привлечь частный капитал к финансированию и управлению той собственностью, которую государство оставляет за собой; для бизнеса государственно-частное партнерство - это способ получить надежную прибыль на объектах государственной собственности или при оказании услуг, которые закреплены за государством. При надлежащей организации и надлежащем правовом оформлении государственно-частное партнерство выгодно и для государства, и для бизнеса, и для граждан. Механизмы ГЧП могут быть одной из форм привлечения бизнеса к решению масштабных общенациональных программ.

Из многообразия моделей государственно-частного партнерства, существующих в мире, можно выделить основные [Никишина, 2008]:

- Франчайзинг—частная компания заключает контракт с государственным или муниципальным заказчиком на управление и эксплуатацию существующего объекта строительства. Частный партнер производит инвестирование в оснащенные объекты строительства, а также в оборудование и в транспортные средства, обеспечивая возврат вложенных инвестиций и получение прибыли за счет эффективной эксплуатации объектов.
- Модель «дизайн—строительство—финансирование—эксплуатация» (DBFO — design, build, finance, operate) — частный застройщик строит на основании дизайна и спецификаций, установленных государственным органом, объект строительства. Финансирует его капитальные затраты, вводит в эксплуатацию и эксплуатирует.
- Модель «строительство—получение в собственность — эксплуатация» (BOO — build, own, operate) — частный застройщик по окончании строительства объекта передает его государственному или муниципальному заказчику на срок, установленный в контракте. По истечении срока контракта, права пользования на объект остаются у частного застройщика.
- Модель «строительство—получение в собственность—эксплуатация—передача» (BOOT — build, own, operate, transfer) — частный застройщик эксплуатирует объект капитального строительства в течение срока, установленного контрактом, по истечении которого права собственности на объект возвращаются государственному или муниципальному заказчику.
- Модель «приобретение—получение в собственность — обратный лизинг» (BOLB — buy, own, lease back)— частный застройщик строит и вводит в эксплуатацию объект строительства, который потом передает в лизинг государству или муниципалитету. Лизинговые платежи в течение установленного срока должны покрыть стоимость объекта и принести прибыль, норма которой устанавливается в контракте. По существу, эта схема представляет собой «покупку в рассрочку», за исключением того, что по мере осуществления выплат лизинговых платежей в



собственность государства или муниципалитета поступает часть объекта, пропорциональная промежуточной сумме выплат.

Вывод

Анализ способов повышения доступности жилья для населения регионов России (в частности, Белгородской области) показал, что приобретение жилья при помощи ипотечного кредитования возможно для населения лишь при внесении изначально значительной суммы собственных средств. Соответственно, необходимо искать новые инструменты, способствующие повышению доступности жилья, в числе которых может быть жилищный лизинг. При условии создания цивилизованного рынка арендного жилья граждане смогут выбирать между покупкой в собственность, ипотекой и арендой в зависимости от финансовых возможностей и личных предпочтений.

Таким образом, жилищный лизинг значительно расширит круг потенциальных участников рынка жилья и сделает жилье доступным большому количеству граждан. Однако жилищный лизинг – это лишь дополнительный способ повышения доступности жилья, а не «панацея» в решении жилищной проблемы.

Список литературы References

Горшков Р.К. 2012. Лизинг: проблемы и перспективы развития в России. М-во образования и науки Росс. Федерации, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т». – Москва: МГСУ, 60.

Gorshkov R.K. 2012. Leasing : problems and prospects of development in Russia. M. of Education and Science . Federation VPO «Mosk. state . building . Univ.», 60.

Королькова Д.И., Калугин В.А. 2014. Обоснование привлекательности в строительство доходных домов на территории Белгородской области [Электронный ресурс]. Сетевой научный журнал. «Научный результат». 67-72. - Режим доступа: <http://rr.bsu.edu.ru/images/issue2/>.

Korol'kova, D.I., Kalugin V.A. 2014. Justification appeal in the construction of apartment buildings in the Belgorod region [electronic resource]. Network scientific journal. «Research results». 67-72. - URL: <http://rr.bsu.edu.ru/images/issue2/>.

Королькова Д.И., Ткаченко Г.И., Герасимова Н.А. 2014. Доступность жилья, как индикатор уровня жизни населения в регионе. Фундаментальные исследования. 9 (часть 3): 635-638.

Korol'kova D.I., Tkachenko G.I., Gerasimov N.A. 2014. Dostupnost housing, as an indicator of the standard of living in the region had. Fundamental research. 9 (Part 3): 635-638 .

Никишина О.В. 2008. Государственное-частное партнерство-один из главных инструментов повышения доступности жилья. Экономические науки. 11 (48): 327–330.

Nikishina O. 2008. Gosudarstvennnogo -private partnership is one of the main tools for improving housing affordability. Economic sciences. 11 (48): 327-330.

Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р. 2011. Жилищный лизинг как финансовый механизм инвестирования на рынке жилой. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 3(15): 67-72.

Ovsiyannikova, T.Y., Salagor I.R. 2011. Housing leasing as a financial mechanism of the residential investment market. Bulletin of Tomsk State University. Ekonomika. 3 (15): 67-72 .

Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 – 2015 годы».

Government Decree of 17.12.2010 № 1050 «On the federal targeted program « Housing «for 2011 - 2015 years.».

Рогожина Н.Н. Жилье в России арендуют в 2-4 раза реже, чем в США и Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irm.ru/articles/35024.html>. (18 декабря 2014).

Rogozhina N.N. Housing in Russia Rent in 2-4 times less than in the US and Europe [electronic resource]. - URL: <http://www.irm.ru/articles/35024.html>. (18 December 2014).

Ульянова О.Ю. 2003. Формирование методических основ лизинговых операций в жилищной сфере (на примере Волгоградской области) автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 26.

Ulyanova O.J. 2003. Formirovanie methodological foundations of leasing transactions in the housing sector (for example, the Volgograd Region) Abstract. Dis. on soisk . scientists. step . cand. ehkon . Science .Sankt Petersburg, 26.